

# 翻訳通信

翻訳と読書、文化、言葉の問題を幅広く考える通信

## 目次

### 翻訳講義

山岡洋一

#### - 翻訳のマーケティング

翻訳の仕事をとるにはどうすればいいか、経営の言葉を使えば、翻訳の営業とマーケティングをどうすべきかを考えていく。

### エッセイ 言葉の裏側

津森優子

#### - 翻訳できない言葉こそおもしろい

翻訳しきれない言葉には、その文化に特有の貴重な精神があらわれていることがある。そんな言葉をいくつか紹介する。

### ひとさまの誤訳(第13回)

柴田耕太郎

#### - 『英文法がわからない』『英文法がつうじない』(中川信雄著、研究社)

いまの大学では申し訳程度しか英文講読の授業がないので、大学生の語学力が乏しいのも当然だ。短い時間で成果を上げるには理屈を学ぶしかない。そのために使える著作を紹介する。

**翻訳通信** 〒216 川崎市宮前区土橋4-7-2-502 山岡洋一 電子メール GFC01200@nifty.ne.jp

『翻訳通信』は有料会員制の媒体にする予定ですが、当面はテスト期間として無料で配信します。

**定期講読の申し込みと解除** <http://homepage3.nifty.com/hon-yaku/tsushin/index.html>

知り合いの方に『翻訳通信』を紹介いただければ幸いです。

『翻訳通信』を見本として自由に転送下さい。

**バックナンバー** <http://homepage3.nifty.com/hon-yaku/tsushin/index.html>

## 翻訳のマーケティング

前回に引き続き、翻訳という仕事の現状について話していきます。今回は少し視点を変えて、翻訳の仕事をとるにはどうすればいいかを取り上げます。経営の言葉を使えば、翻訳の営業とマーケティングについて考えていきます。

まずは当たり前のことを確認しておきます。営業とマーケティングの方法は商品と市場の性格によって違います。たとえば消費者向けの商品なのか、企業向けの商品なのかで違いますし、お役所向けの商品ではまったくといっていいほど営業の方法が違います。競争相手が多いか少ないかでも違いますし、競争相手とほぼ同じ商品をほぼ同じ価格で売るときと、競争相手とは商品も価格も違う商品で売るときとはまったく違ってきます。

翻訳の場合にはさまざまな分野があり、商品と市場の性格が違いますから、翻訳という仕事のすべてに通用する営業とマーケティングの方法があるわけではありません。産業翻訳と出版翻訳では営業とマーケティングの方法が大きく違いますし、産業翻訳、出版翻訳のそれぞれにある多数の分野ごとに、営業とマーケティングの方法が違ってきます。このような事情があるので、翻訳という仕事のすべてに通用する魔法の法則があるわけではありません。

翻訳者のなかで、営業が問題になるのは個人事業主の場合でしょう。たとえば一般企業の社内翻訳者の場合、別の面では苦労が絶えなくても、営業で苦労することはないのではないのでしょうか。このため、以下では個人事業主の翻訳者の営業に的を絞ります。

営業というのは個人事業主の翻訳者にとって、悩みのタネになることが少なくありません。個人事業主という立場上、自分で自分を売り込まなければならないからです。営業の達人であっても、自分を売り込むのはむずかしいといえます。売り込むものが商品（つまり物）であれば、あるいは人でも他人であればじつに巧みに営業ができる人でも、自分を売り込むのはむずかしいというのです（もっとも、どの世界にも仕事はできなくても自分を売り込むことだけは上手という人がおり、翻訳の世界にもそういう人がいますが）。翻訳者はそもそも営業が不得意という人が多いのに、よ

りによって、いちばんむずかしい営業をする必要に迫られることになります。

半面、個人でできる仕事の量には限度があるので、せいぜい4社か5社の顧客があれば、もっと正確にいうなら4人か5人の翻訳発注者なり編集者なりに信頼してもらい、継続的に仕事を発注してもらえるようになれば、それ以上に顧客を開拓する必要がなくなるのが普通でしょう。個人で営業し、個人で翻訳するから不利だという面もありますが、逆にだからこそ有利だという面もあるのです。

以上を前置きに、翻訳の営業とマーケティングについてももう少し詳しくみていきます。

### 翻訳者への道

翻訳学習者向けの雑誌や本を読むと、翻訳者への道が懇切丁寧に解説されていることがあります。翻訳学校で学び、実力がついたら、産業翻訳ならエージェント（つまり翻訳会社）のトライアルを受けて、登録翻訳者になる。出版翻訳ならまずは下訳の仕事をし、実績を積んだら自分で翻訳を受注できるようになる。そう書かれています。要するに翻訳の学習から仕事の受注まで、決まった階段があり、一歩ずつ着実に上っていくものだとされています。

そういう道筋を通して実際に翻訳者になった人もいます。出版翻訳でいうなら、いわゆる「翻訳学習者」のうち何百人かにひとりぐらいは、たしかにそういう階段を上って翻訳者になっています。ですから、階段らしきものがあること自体を否定しようとは思いません。ですが、この階段らしきものについては、注意しておくべき点がいくつもあります。

まず一般的で抽象的な話をするなら、翻訳という仕事には正解がないという性格があります。同じ原文を10人が訳せば、10通りの訳ができます。たとえば『[翻訳通信](#)』第2期第19号（2003年12月号）の『[翻訳は面白い](#)』で、ルイス・キャロル著『不思議の国のアリス』の冒頭部分について、7種類の訳を紹介しています。ほとんどが文庫本で簡単に入手できるので、比較してみるとよく分かると思います。この7種類の訳のそれぞれについて、翻訳の質を批評すること

はもちろん可能ですが、どれかが正解で残りが間違っているということはできません。翻訳には正解がない。だからこそ翻訳は難しい。だからこそ翻訳は奥が深い。だからこそ翻訳は面白いのです。正解がない世界の面白さを知れば、翻訳者への道についても正解を求めようとしはないのではないのでしょうか。皆が正解だという道があるのなら、その裏に行ってみようとするのもひとつの方法です。現に、ほんとうに優れた翻訳者はたいてい、人の行く道とは違うところに、頂上のさらに上にいたる道を見つけ出しています。

もっと現実的な話をするなら、正解だとされている道を歩いて翻訳者になっても、いうならば便利屋さんとして、いいように使われる場合が少なくありません。産業翻訳では、少しは自信がある翻訳者なら断る仕事、たとえば単価が低いのに納期がとんでもなく短い仕事ばかりを依頼されるようになりかねません。出版翻訳では、便利な下訳者として、あるいは部数が少なく印税率が低い本の翻訳者として、タダ働き同然の仕事を続けることになりかねません。

じつのところ、産業翻訳なり出版翻訳なりで仕事をするようになって、年間の売上が100万円にもならないという人が多いのです。産業翻訳では、ばらばらな分野のばらばらな仕事をいくつも引き受けて、結構忙しく、ときには徹夜までして働いているのに、お小遣い程度の収入にしかならない翻訳者が多いようです。出版翻訳では、下訳の場合、以前は収入などないのが当たり前でしたし、いまでも、文字通りタダ働きということもあるといいます（「今度の本は売れなかったから悪いけど払えないよ」といわれたという話があります）。また、何か月も休みなく働いて、ようやく自分の名前で訳書がだせても、印税収入が30万円にもならなかったといった類の話をよく聞きます。

なかには、貧しく苦しい修業時代を経て、一流の翻訳家になった人もいますし、そういう経験談を得々として語る人もいます。ですが、そういう人はごくごく稀です。いつまでも便利屋さんを続けている人もいますが、数年で見切りをつける人が多いようです。見切りをつける人が多い仕事なのに、翻訳者になりたいという人はもっと多いので、産業翻訳でも出版翻訳でも、少なくとも翻訳者の数が不足して困るという状況にはならないようです。

要するに、労多くして功少なし、収入はというと最低賃金の何分の1かというほど少ない。そうなりかねないのが翻訳者の現実です。もちろん、これは翻訳者

の現実の半分でしかありません。視点を変えて翻訳を発注する側からみるなら、翻訳者とその予備軍は数が多いので、いくらでも安く使えるというのが現実の半分、これに対して、安心して仕事を任せられる翻訳者は数が少なく、ましてほんとうに質の高い翻訳ができる人はごく少ないというのが現実の残り半分です。翻訳学習者向けの雑誌や本で取り上げられるのは普通、残り半分の方だけでしょう。残り半分をみることも大切ですが、翻訳に時間と金をかけてみようと思うのであれば、現実の全体をみておくべきです。現実のうち明るい面をみるだけでなく、暗い面もみておくべきです。正解だとされている道を歩いて翻訳者になっても、便利屋さんとして使われるだけになる人の方がはるかに多いのだという現実をみておくべきです。

誤解を招かないようにいっておきますが、便利屋さんとして使われるだけになるといっても、便利屋さんとして使う側にそういう意図があるわけではありません。翻訳業界の人たちは、もちろん例外もありますがほとんどの場合、翻訳学習者に親切だし、新人を育てようと、親身になって世話をしてくれます。しかし、世の中には親切すぎるからいけないという場合もあるように思います。翻訳者になるには実力が不足している人でも、熱心に学習しているのを見ると、何とか手助けしようとする。翻訳はプロの仕事ですから、ほんとうに実力のある人でなければ生き残れません。生き残れないはずの人に親切にするのは、じつは残酷なのだと思うのですが、そう考える人は少ないようです。

翻訳業界の構造上の問題もあります。たとえば翻訳出版の大手であれば、1つの編集部で年に数十点の翻訳物を出版しています。このうち、とくに力を入れるのはその年の目玉になる数点だけです。残りは当初からそれほど期待をしていない本です。ある程度の部数なら売れるとみている場合もあるし、書店の棚を確保するために月に何点かずつ出版する必要に迫られている場合もあります。売ればめっけものと考えて出版する場合もあります。小さな出版社では、着実に売れるが部数は少ない本だけを出版している場合もあります。要するに、翻訳出版では印税収入が30万円にもならないような本がいつもかなり多いのです。そういう本でも文句をいわずに翻訳してくれる翻訳者がいれば便利なのはたしかな事実なのです。

産業翻訳でも、とくに翻訳会社では信頼できる翻訳者に依頼できないか、依頼して断られた半端仕事がけっこうあるものです。単価や納期、分野などの点で条件の悪い翻訳でも文句をいわずに翻訳してくれる翻

訳者がいれば便利なのはたしかな事実です。

このような事情があるので、決まった道筋らしきものを安心して歩いていると、便利屋さんとして使われる立場から抜け出せなくなりかねません。厳しい現実をしっかりと認識したうえで、利用できる部分はうまく利用し、頂上のさらに上にいたる道を探すべきです。

### 師弟関係を利用するには

たとえば出版翻訳を目指している場合、編集者や出版翻訳者の知り合いもあらず、何をどうすればいいのかわからないという人が翻訳学校に行ってみようと思えるのはそれほど的外れでもないと思います。若手の出版翻訳者のなかには、翻訳学校に通って手掛かりをつかんだ人が少なくないのですから。しかし、翻訳学校に通ったから出版翻訳者への道が開かれたというのは、あまり正確ではないかもしれません。若手の翻訳家に聞くと、翻訳学校で師匠に出会って、出版翻訳に取り組むようになったという場合が少なくないようです。翻訳学校は出会いの場であり、肝心なのは、師匠に出会えたことなのです。

ここで、「師匠」という言葉を使う翻訳者がいる点に注目すべきです。「先生」でも「講師」でもなく、「師匠」なのです。伝統のある世界に使われる言葉、たとえば剣道や空手、相撲、将棋や囲碁、歌舞伎や落語などで使われる言葉です。古臭くて、翻訳に相応しいとはいえない言葉だと思えるでしょうか。たしかにそうともいえるでしょう。ですが、翻訳の世界で徒弟制度とまではいえないにしろ、師弟関係がかなり重要な意味をもっているのもまた事実です。

師弟関係とはどういう関係なのでしょう。師匠が弟子に教える関係に決まっているだろうと思えるかもしれませんが、そうとはかぎりません。なかには、師匠が教えないことを原則にしている場合すらあります。たとえば将棋の世界では、師匠が教えることはまずないそうです。教えてくれない師匠がどうしても必要なかと思われるでしょうが、師匠にはもうひとつ、重要な役割があります。それは弟子に仕事の世話をするという役割です。弟子は自分で学ぶ。あるいは弟子同士が切磋琢磨して学ぶ。師匠は弟子の力をみきわめ、適切な仕事を世話する。そういう場合もあるのです。

出版翻訳の場合、師匠はまったく教えないわけではないでしょうが、弟子の側からみて、師匠がほんとうに役立つのは仕事の世話をしてくれるときです。つまり、編集者を紹介し、適切な仕事をまわしてくれると

きです。翻訳学校に通うのは、そういう師匠に出会うためであれば、悪くない方法かもしれません。師匠に出会える場合はそうそうあるわけではないので。

何がしたいか、お分かりいただけるでしょうか。翻訳学校に行くのは悪くはない、しかし、翻訳学校に行けば翻訳の技術なりノウハウなりを学べると思わない方がいい。自分にあった適切な講師を見つけて、実力を認めてもらえるようにする。そして仕事を世話してもらえるようにする。そのために行くべきなのです。

その際に大切なのは、一流の翻訳家を選ぶことです。一流の翻訳家ならしっかりした出版社の編集者に信頼されていて、仕事の紹介が容易にできるのが普通だからです。なかには講師自身が下訳程度の仕事しかできない場合もあります。翻訳の実力と翻訳教育の実力は別なので、翻訳者としての力は落ちるが、翻訳を教えるのはうまいという講師もいるかもしれません。それでも、仕事の世話をしてくれるという意味での師匠になりにくいのは確かでしょう。

### 下訳という道

講師がどういう出版社でどういう本を訳しているかをしっかりと調べておくべきです。なかには、何人もの下訳者を使って、大量の本を訳している翻訳者もいます。そういう翻訳者に学べば、下訳の仕事をもたらる可能性が高いと思えるかもしれません。しかし、下訳の仕事をもたらうのがいいことなのかどうか、じっくり考えてみる必要があります。

翻訳者が下訳を使う理由はいくつかあります。たとえば、優秀な弟子が何人かいて、仕事の機会を与えたいからという場合もあります。ですが、それより多いのはたぶん、そうしないと食べていけないからという場合、そして、いうならば事業として翻訳に取り組んでいる場合でしょう。出版翻訳だけで生活していくのは、ある程度名前が知られた翻訳者ですら、簡単ではないのが普通です。そこでさまざまな工夫をしますが、そのひとつが下訳を使って大量の訳書を生産していく方法です。それが極端になると、一種の工房、プロダクションを作って、次々に訳書を生産していくようになります。昔にもそういう例はありますし、いまもそういう例はあります。

出版翻訳者になりたい人にとって、そういう翻訳工房で仕事をするのは、翻訳を練習する機会になるという点で、役に立つ可能性がないわけではありません。そういう工房で腕を磨き、出版翻訳者になったという

翻訳者もいるからです。ですが、2つの点は覚悟しておくべきです。第1に、下訳をしている間、収入はほとんどないのが普通です。元訳者自身が、自分で翻訳しているだけでは食べていけないので下訳者を使っているのですから、下訳でまともな収入があるはずがありません。第2に、下訳は下訳であって、翻訳ではありません。下訳をすれば翻訳家に添削してもらえうえ、お小遣い程度であっても収入が入ってくると考えている人もいますが、世の中そんなに甘くはありません。下訳を使った作品は、翻訳の質がかなり低いのが普通です。元訳者が手を入れても質が低いのが普通なのです。その程度の仕事をして翻訳に慣れたと思うようになるのなら、そんな経験は積まない方がいい。質の低い仕事に慣れてはいけません。

出版翻訳者になるにはまず下訳者として経験を積みなければならぬと考えている人に、ひとつの逸話を紹介しましょう。有名な話ですから、どこかで聞いたことがあるかもしれません。

いまから50年前、ソニーがまだ小さな企業にすぎなかったころ、トランジスター・ラジオ10万台という大きな注文を断ったという話があります。ソニーのブランドではなく、アメリカ企業のブランドをつけることが条件になっていたからです。10万台の注文があれば、短期的には売上が爆発的に増えて、経営が楽になったはずですが。しかしソニーは下請けにだけはなるまいと考えていたので、千載一遇ともいえる注文を断ったのです。こういう姿勢があったからこそ、ソニーは後に世界的なブランドになったといえます。

出版翻訳を目指すのであれば、まずは下訳からはじめるなどとは考えず、下訳者にだけはなるまいと心に決めるほどの元気が欲しいと思います。出版翻訳者になろうと努力していて、はじめて仕事が見つかったとき、下訳ならお断りしますというのは勇気があるはずですが。まして、師匠が声をかけてくれたのであれば。しかし、安易な道は選ばないと決断すれば、どのような方法があるのかと真剣に考えるようになります。真剣に考えれば、何か方法が見つかるはずですが。

もちろん、ソニーが身の程知らずともいえるほど強気の姿勢をとり、何十年か経って、あれは正しい決断だったと胸をはれるのは、当時、町工場に毛が生えた程度の規模しかなくても、トランジスターなどで世界一の技術力をもっていたからです。翻訳でも同じことがいえます。実績こそないが、この分野の翻訳なら誰にも負けないといえる力があれば、道は開けてくるも

のです。そういう力がないのであれば……、翻訳のように労多くして功少ない仕事には手をださない方がいいといえます。

### 自分で営業をする場合

前述のように、師匠は弟子の力をみきわめて適切な仕事を紹介する役割を担うので、そして、師匠の役割としては弟子に技術やノウハウを教えることより、仕事の世話をすることの方が重要だといえるほどなので、よい師匠につけば、仕事の心配をする必要がなくなります。しかし、翻訳の世界は伝統芸能や武道の世界とは違って、師匠がいなければ仕事につけないというわけではありません。師匠になりうる人は憧れ学ぶ対象であると同時に、あるいはそれ以上に、乗り越えるべき相手ですから、弟子になどならないという道を選ぶこともできます。その場合、仕事を世話してくれる人がいないわけですから、自分で仕事を探すこととなります。営業が必要になります。

営業というと、根性物語のようになりがちです。断られても断られても訪問し、靴を何足履きつぶして一人前という話になる。はっきりいって、こういう考え方で翻訳の営業をしては負けです。ほとんどの場合、いい結果は生まれません。

たとえば、根性物語の典型のようになることが多い生命保険業界について考えてみると分かります。生命保険の営業というと、職場や家庭を訪問して、いやがる相手を説得することになっています。なぜそうなるのか。理由が2つあります。第1が業界の性格です。最近少し事情が違ってきたようですが、以前は規制があり、業界各社が基本的に同じ商品を同じ価格で売っていた。どの会社の保険も変わらないのだから、営業の熱心さぐらいいし競争に勝つ手段がありません。第2が商品の性格です。生命保険というのは、早死にして配偶者や子供が生活に困るようになるリスクに備えるものですから、自分の健康に自信のある人は保険に入ろうとは考えません。病気がちで早死にするのではないかと不安になると、生命保険に入っておかなければと考えるようになります。これを保険会社の側からみると、生命保険を求める顧客は、早い時期に保険金を支払わなければならない可能性が高いので、できれば避けたい客です。健康そのもので長生きしそうな顧客は、保険料を支払い続けてくれる可能性が高いので、保険に入って欲しい客ということになります。要するに、どの会社も同じ価格で同じ商品を持っており、しかも長生きしそうで、ほんとうは生命保険を必要としない人に販売しなければ儲からない仕組み

になっているから、営業が重要になるのです。顧客との関係、競争相手との関係で、戦略的に弱い立場にあるから、営業が重要になるのです。

翻訳で重要なのは営業ではなく、マーケティングです。こういって、何をいいたいのかと思われるかもしれませんが。マーケティングという言葉はたいてい、営業を意味するか、広告や宣伝を意味するカタカナ語として使われているからです。ですが本来、マーケティングは営業とは違う機能を担うものです。また、広告や宣伝はマーケティングのごく一部にすぎません。マーケティングとは、顧客との関係、競争相手との関係で、戦略的に強い立場に立つにはどうすればいいのかを考えるものです。根性物語のような営業から脱却する方法を考えるのがマーケティングです。

企業では普通、マーケティングが成功すると、営業は楽になりますが、不要になるわけではありません。しかし翻訳者の場合、前述のように、自分1人がこなせる量には限度があるので、顧客をそれほど増やす必要がないのが普通でしょう。したがって、マーケティングがうまくいけば、営業は不要になるはずですが。

もっといって、営業に行ってはいけない、見込み顧客に電話をかけ、訪問し、売り込むようなことをしてはいけない、根性物語型の営業をしてはいけないと思います。戦略的に弱い立場にあるのだという印象を顧客に与えかねず、そういう印象を与えたとき、後で払拭するのは大変だからです。顧客の側から声をかけてくれるようにする、これがコツです。戦略的に強い立場に立てれば、そうなるはずですが。

戦略的に強い立場に立つにはどうすればいいのか。たぶん、基本的な答えは1つしかありません。この分野の翻訳なら誰にも負けないといえる力をもつことです。これが基本です。ですから、翻訳のマーケティングでは、自分の実力をみきわめたうえで、翻訳の市場の現状をよく調べ、どのような分野に需要があり、どのような分野なら誰にも負けないといえる力をつけるかを考えることが基本になります。産業翻訳の場合には市場の現状をつかむのがむずかしい場合も多いのですが、出版翻訳なら、少なくとも、自分が目指す分野でどのような出版社からどのような本がでているのか、誰が訳し、翻訳の質はどうかを簡単に調べることができます。まずはこうした調査と分析を行ってみるべきでしょう。

そのうえで、たしかにこの分野の翻訳なら誰にも負

けないといえる力をつけることができれば、顧客の側から声をかけてくれるようにする方法を考えることができます。もちろん、見ず知らずの顧客の側から声をかけてくれるようにする方法を考えるのは簡単ではないかもしれませんが。ですが、自分の強みを最大限に活かせる仕事に分かっていれば、そういう仕事を発注してくれそうな顧客もほぼ分かるはずですが。そういう顧客に自分の力を気づいてもらうにはどうすればいいのかを考えればいいのです

この方法は各人の強みがどこにあるかで違うはずなので、一般論としてこうすればいいということはありません。いくつか、ヒントをだしておきます。

前述のように、翻訳出版にも産業翻訳にも発注者の側が便利屋さんに任せたいと考えるような仕事があります。こういう仕事は実績のある翻訳者に依頼するわけにはいかないのだから、新人に依頼しようとする場合があります。便利屋さんを求めているのだから、安易にそういう仕事を引き受けるのは危険ですが、1回限りの仕事として、あるいは期間を限った仕事として、自分の実力を示す機会にする方法があります。自分の実力を示せる仕事であること、誰にも負けないといえる分野の仕事であることが条件になりますが。

著作権が切れている本を訳す方法もあります。本を1点訳してみることは練習としても重要な意味をもちますし、訳したものを読んでもらうのが、自分の実力を知ってもらう最善の方法になることもあります。著作権が切れていない本でも訳すことはできますが、訳文を公表することはできません。この点には十分に注意する必要があります。

インターネットをうまく使う方法もあります。読みごたえのあるサイトやブログを作れば、顧客に注目してもらえる可能性があります。幸いというものですが、翻訳者のサイトやブログのほとんどは顧客に読まれる可能性をほとんど意識していないようです。これは違うと思わせるほど質の高いサイトやブログを作るのは、それほどむずかしくないように思えます。方法はこれだけではありません。各人が自分にあった方法を考えていくべきでしょう。

## 翻訳できない言葉こそおもしろい

どうしても翻訳しきれない言葉というのがある。その言葉の背景にある精神が根づいていないため、しっかりと対応するフレーズが見つからないのだ。

最近、英語に訳せない日本語として有名になったのが「もったいない」である。ノーベル化学賞を受賞した田中耕一さんが、まちがって調合した試料をそのまま捨てるのはもったいないと思って実験を続けたところ、それが受賞研究につながったというエピソードがある。田中さんは海外向けの英文スピーチを書いている、「もったいない」の訳に苦労したという。

試しに和英辞典を引いてみると、What a waste.と出ている。「なんて無駄な」。似ているけどちがう。「捨てるのは惜しい」という意味を出すとしたら、It's a shame to waste this.くらいだろうか。ひとことではすまなくなってくる。「もっといい使い道があるんじゃないか」「まだ役に立つんじゃないか」という、「もったいない」の持つポジティブであたかひニューアンスまで出すのは難しい。

このエピソードがきっかけとなったのか、環境問題を考えるキーワードとして、「もったいない」が注目されている。ゴミの減量、リサイクルをうながす素晴らしい言葉として、ノーベル平和賞を受賞したケニアの副環境相ワンガリ・マータイさんを中心に、MOTTAINAI を世界に広げようという動きが出てきている。定着するかどうかはわからないが、こうした精神をひとことで表現し、日常的に使っている人々がいるということ、多くの人に知ってもらうのは有意義なことだと思う。

ふだん英語の文章に接していて、これは翻訳しきれないけれど、その精神は取り入れたいと思う言葉に出会うことがある。ここでは、そんな言葉を二つ紹介しよう。

ひとつめは、もともと英語ではなくハワイ語だけれど、aloha。これは世界で最も美しい言葉なのではないかと思う。「こんにちは」「さようなら」などの挨拶のほか、「愛」という意味でも使われるこの言葉は、興味深いなりたちをしている。

alo は「分かち合う」「目の前の」という意味で、ha は「呼吸」「命の息吹」という意味。aloha で「呼吸を合わせる」「目の前の命を尊重する」といった意

味になる。ハワイの人たちが aloha spirit と言うときには、この精神を指している。他者を敬って受け入れ、調和していこうという精神。

こうした精神は、もともとは日本にも根づいていたのではないか。でも悲しいかな、カタカナの「アロハ」からは、その精神はほとんど感じられない。もっとハワイの文化が広く知れわたれば、事情も変わってくるのだろうけれど。

この美しい精神をいまの日本に取り入れるには、美しいと言われる日本語の挨拶「おはよう」や「さようなら」を口にするとき、ひそかに aloha spirit をこめてみるといいかもしれない。

もうひとつの言葉は、count one's blessings。これは、あまり耳慣れない言葉かもしれない。直訳するなら「恵みを数える」。いいときではなく、悪いときに使う言葉だ。つらいことがあって、嫌なことばかり考えていると、なかなか立ち直れない。必要以上に落ちこみかねない。そんなとき、あえて自分の恵まれている点を思い返して、苦境を乗り越えようというわけだ。

たとえば信頼していた友人に裏切られたとき。ショックだけれど、私は健康だし、信頼できる家族がいるし、ほかに友人もいる。恵まれているじゃないか、と思って自分をなぐさめる。こういう精神を持ち合わせていれば、思いつめて早まった行動を起こさないですみそう。

いい言葉なのだが、これがまた訳しにくい。「自分の恵まれているところを思い返す」。ずいぶん冗長になってしまう。ここはぜひ、ひとことですむ「恵みを数える」を流行らせたいものだ。話題の小説かドラマにでも使ってもらって……というのは無理だろうから、せめてこれを読んでいるみなさん、今度つらいことがあったら「恵みを数えて」みてください。

## 『英文法がわからない』『英文法がつうじない』(中川信雄著、研究社)

戦前は実力ある英語教師が旧制中学や女学校にたくさんいて、生徒をびしびし鍛え、そのうちの優秀な生徒が上級学校へ進んだ。英語授業は旧制の高等学校(3年制、英語を第一外国語とする文甲)で平均週 12 時間、高等師範学校(四年制、英語師範科)が最低週 16 時間、外国語学校(英語科)に至っては週 23 時間!

教養課程(文学部)で申し訳程度(ほぼ週 6 時間)にしか英語講読(大抵は高校レベルより低い)を課されない現代大学生の語学力が乏しいのも当然だ。短い時間で成果を上げるには理屈を学ぶしかない。ここに、中川の著作の意味がある。

小著『翻訳力練成テキストブック』中、And all over the world the same sort of urban dispersal will be taking place, at an accelerating rate.の箇所で、will を「現在の推量」とし、「そして世界中で同じ種類の都市拡散がものすごい速さで起こっているようだ」との訳をつけたのだが、なぜ進行形になっているかを説明できなかった。

中川信雄の『英文法がわからない』p28(7 未来)にはこうある。

『現在の推測』の意味では**状態動詞のみ**が使われます。動的動詞を使うと、次の『未来についての推測』を表すので、動的動詞を使って『現在の推測』を表したければ、**未来進行形と同じ形**を使います。

He will study.(未来の推測)『勉強するだろう』

Don't call him now---he will be studying.(現在の推測)

『今は彼に電話しないでね、勉強の最中でしょうから』

どうです、あざやかでしょ。

ほかにも自分の英語認識を深めてくれる記述が多々あり、執筆前にこの本を熟読していたら、読者に精読の醍醐味をさらに味わってもらえたのにと少し悔やまれた。

目から鱗、の記述はいたるところにあるが、まずはその一例を。

## [『英文法がつうじない』p198]

## 191 as I thought の位置で意味が変わる

Q 次の文の「私」は、ダチョウが「飛ぶと思っていた」のでしょうか、「飛ばないと思っていた」のでしょうか。

Ostriches do not fly, as I thought.

「私が考えていたように、ダチョウは飛ばない」

A. 前の質問(注: Taro is not sick, as you all know.で「太郎は病気であるのかなのか」)では know は「事実を知っている」という動詞なので、前の部分(注: Taro is not sick という「節」)をまるごと受けました(注: 意味は「周知のように、太郎は病気でない」となる)が、think が as ~ の中で使われると、前の部分をまるごと受ける場合と、否定を除いた部分を受ける場合があります。特に、次の 1. のような場合はあいまいになります。

1. as I thought が文末に来る場合...あいまいです。

Ostriches do not fly, as I thought.

a. Ostriches do not fly, as I thought (they flew).

「ダチョウは、私が(飛ぶと)思っていたようには飛びません」

b. Ostriches do not fly, as I thought (they didn't fly).

「私が(飛ばないと)思っていたように、ダチョウは飛びません」

しかし、次のように as I thought を文中、文頭に移すと意味が決まります。

2. As I thought が文中に来る場合。

Ostriches do not, as I thought, fly. (a.と同じ解釈)

「飛ぶと思っていたが、実は飛ばない」

3. as I thought が文頭に来る場合

As I thought, ostriches do not fly. (b.と同じ解釈)

「飛ばないと思っていたし、実際に飛ばない」

## \* 注意

as の後の動詞が変わり、反対意見を主張する動詞が来ると、上の 1. のように文末に来てもあいまいさはなく、常に a. の肯定の解釈になります。

「君は飛ばないと言い張るが、ダチョウは飛ばない」では筋が通りません。

Ostriches do not fly, as you claim (that they fly).



「君は飛ぶと言い張るが、ダチョウは飛ばない」

---

なるほど、と思われたのではないだろうか。

私が特に感心したのは、冒頭でも挙げた、動的動詞と状態動詞のはっきりした区別。

例えば、

---

### [『英文法がつうじない』p48]

2. (今) ありえないこと <If +S'+状態を表す動詞の過去形(was, were, knew, had など)>

「動きを表す動詞」を使う場合は、過去進行形(was[were] + ~ing)にします。

I would tell you the answer if I **knew** it.

「知っていたら君に答を言うのに」

If she **were watching** me, I'd be nervous.

「今彼女が僕を見ていたら、僕は胸がドキドキするだろう」

---

これなど、『英文法詳解』(学研)では、

(仮定法過去は)現在の事実と反対の想像、未来についての仮定を表す。

で済まされてしまっていて、どういう場合に「現在」であり「未来」であるのか、が示されていない。

『ロイヤル英文法』(旺文社)では、

(1)現在の事実の反対の仮定、として((2)は現在または未来についての可能性の乏しい想像、としている)

If the government worked more efficiently, more people would vote.

(もし政府がもっと有能に働けば、より多くの人  
が票を入れるだろう)

America's economic strength wouldn't be declining if productivity weren't [wasn't] dropping so sharply.[進行形]

(もし生産性がこれほど急速に落ち込まなければ、  
アメリカの経済力が低下することもないのに)

と、わざわざ[進行形]の但し書きを入れ例文を示しているが、「いま落ち込んでいなければ」(現在只今)の意味になるとの説明がないので、前の文のworked(すぐにやったら)との時間差が読み取れない。

一部の動的動詞には現在形でもって未来をあらわすことができることを納得できたのも、この本のお陰である。例えば

In choosing an occupation, you determine many things that involve your happiness and satisfaction in life. The home you make, the community in which you will live, the standard of living that you will maintain, the recreations you pursue, and the environment in which your children will grow up will largely depend upon your choice of vocation. (『英文解釈教室』p10)

以前、本コラムで取り上げた英文だが、これに対し  
てある読者から、「未来形と現在形が入り混じった非  
文である」とのクレームがついた。出版社に問合せ、  
れっきとした大学入試問題であるのがわかったのだが、  
未来形と現在形が混じっていても間違いでない、いや  
そのほうがよいことを、自分でもうまく説明できな  
かった。

それが、中川の諸著書にてくり返し説かれている  
「状態動詞と動的動詞」の違いを応用すれば、説明で  
きるのだ。以下、それによる私の理解。

\*これについては別の説明のしかたもあるが、他日  
にゆずる。

make と pursue は動的動詞、live と maintain と grow  
up は状態動詞である。

動的動詞の現在形は未来をあらわすことがある。

- 1)単語：生死、発着、往来、上下、出入、など
- 2)場合：確定的なこと、習慣・慣習、など

#### 具体例

(1)If I were a bird, I would fly to you.

fly は動的動詞、未来を示す「(これから)飛んでゆ  
けるのに」

cf. If I were a bird, I would be flying to you.

be flying と進行形にすると、現在を示す「(今)  
飛んでいるのに」

If I were a bird, I would live in the island.

live は状態動詞、現在を示す「(今)住んでいる  
のに」

\*但し live を行為ととれば動的動詞で、未来を示  
す「(これから)住むのに」

(2)I would tell you the answer if I knew it.

know は状態動詞、現在を示す「(今)知っているな  
ら」

If she watched me, I would be nervous.

watch は動的動詞、未来を示す「(今すぐ)見てく  
れたら」

If she were watching me, I'd be nervous.

were watching と進行形にして、現在を示す「(今)見ていたら」

(3)The chancellor makes his budget speech tomorrow afternoon.

make は動的動詞、未来を示す「(演説)することになっている」

上掲の文章も、以上と同じく、動的動詞が未来を示す例であり、

The home you make を The home you will make, the recreation you pursue を the recreation you will pursue にしても、意味は変わらないが

・リズムが悪い

・「そうするに決まっている」(現在形のほうが規定力が強い)でなく「そうするはずだ」(規定力が弱い)ととらえられる

から、元のままでよいのだ。

とはいえ、この著書といえど完璧ではない。二つだけ、中川の説明ではどうしても納得ゆかない箇所がある。

### [『英文法がつうじない』p6]

「ひっくり返ったら何でも文頭が強調」は誤りだ！！

市販の参考書や文法書では、次のような文は文頭が強調されていると書いてありますが、誤りです。

1.雨が下に降ってくることを強調することはありません。

2.このように長い主語より happy が重要とは考えられません。

1. Down came the RAIN. 「ザーッと降ってきたのは雨です」  
M/テーマ(旧) V S/強調(新)

2. Happy is the man who is loved by his family.  
C/テーマ(旧) V S/強調(新)

2.は What man is happy man? 「幸福なのはどんな男？」に続けて、「幸福なのは家族に愛される男です」と続ける文です。

### [『英文法がわからない』p172]

Q. Down came the rain.という倒置文は何が強調されているのですか。

A. The rain came down. 「雨が降ってきた」と書いても問題はありませぬ。ただ、文末に焦点がくるといっても、雨は down,つまり下に降ってくるのは当たり前で、

down という語は情報的にはあまり意味がありません。「Rain!」だけでも十分です。

一方、何が降ってきたのかを問題にして、雪でなく雨であることを強調したいのならば、the rain を文末に置き、Down came the rain. 「降ってきたのは雨」と

**主題 焦点(強調)**  
するのが適切です。

一理ありとは思いますが、でもすべてが中川の言う通りとはとれない文のくだりによく出会う。

倒置が後半部の強調と読めない例。

Wide is the gate, and broad is the way, that leads to destruction.

「滅びに至る門は広く、その道も広い」

ここは、門が「幅広い」、道が「広々した」のを強調し、でもそれは結局「滅びに至る」とつながるレトリックの問題ではないのか。

Down came the rain.

中川の言うようにも読めようが、「ああ、ついに降ってきちゃった」という感じで、down が文頭に来たとも、考えられるだろう。文脈次第だと思うのだが。

On the top of the hill stood an old castle.

これなど、前後の文のバランスを、副詞句を文頭にすえることで保った、と考えたい。

もうひとつ、別の著書の『英文法が使いたい』(ブレイス)に説明不足と思われる箇所がある。

### [『英文法が使いたい』p90]

(1)すでに話題にのぼったことは、文頭に置きます。

× There is the hero in my heart.とは普通は言いません。

Where is your hero? 「あなたのヒーローはどこにいますか」

The hero is in my heart. (所在文)  
(旧情報) (新情報)

「そのヒーローは私の心の中にいます」

(2)初めて何かを話題にするときは、a/ some ~ などの付いた名詞を後ろにまわして、There is/ are で始めます。

There is a hero in my heart. (存在文)  
(導入句) (新情報)

「私の心の中にヒーローがいます」

ここでは、旧情報が新情報かの違いが冠詞の違いとなつてあらわれています。定冠詞 the(that あの、が語源です)は、わかっているものに付け、不定冠詞 a は不特定で初めて話題にするものに付けるのです。

the hero は「そのヒーロー」とわかっているので、文頭に來ます。a hero は新情報だから、まず導入句である There is で始め、a hero は後ろにまわすのです。

この場合の文頭の there は単なる導入のための言葉で「そこに」という意味がないので弱く、[ゼア]と発音します。したがって、「ヒーローが一人そこにいます」と言いたい場合は、次のよう there(場所を表す副詞)をもう一度文末に付け、強く、[ゼア]と発音します。

There is a hero there.  
(導入句) 焦点(副詞)

要するに、導入語 there に導かれた初出現の可算名詞には不定冠詞 a か不定形容詞 some, any をつけねばならないということなのだが、実際にはきちんとした文章中にこの原則にあてはまらない例がよく見られるのである。それを、以下にいくつか示す。

There are matters to be considered.

「考慮されねばならぬ事柄がある」

There are friends of mine who are willing to help you.

「君のことを助けてもいいと思っている友人が僕にはいる」

Strange as it sounds, there are firms which will accept a book they expect to lose on, and reject another which promises a comfortable profit.

「奇妙なことだが、損が見込まれる本を出し、かなりの利益が出そうな本を出さない出版社がある」

And then there is the philosopher, whose infinity is eternity, divinity, or the Almighty Himself.

「それから、哲学者というのがいて、彼らにとっての無限は永遠、神聖、全能の神そのものということになる」

‘And then there’s the patina,’ Mr Boggis continued.

「『ほうら、緑青ですよ』と、ボギスは言葉を足した」

Yes, you have a feeling of being so close together and suddenly there are cellars and underground passages.

「そうね、二人で居てとても親密になったと思ったら、突然穴倉とか地下道が現れてくるの」

実際には上記のように総称(らしくみえるもの)が来たり、定冠詞が来たりする。だが、この説明がない。そして、どの類書(文法書、文法解説本)をあたっても、やはり全体をとらえた説明はみつからないのだ。

そこで自分で考えた。

通例 there is の後には不定冠詞 a が、there are の後

には不定形容詞 some(場合により any)が来る。初出現の名詞を導くからである。

例：There is a book.(本が一冊ある)

There are some books.(本が何冊もある)

定冠詞 + 単数名詞がくるのは、

(1) there が「そこに」の意味をもつ場合

例：There is the CD.(そこに(その)CDがある)

(2)すでに述べられたことの想起を促す

例：There is the philosopher.(ほら哲学者というものがいたでしょ)

(3)名詞が列挙・並列される

例：There are the writer, the philosopher, the producer.

(作家、哲学者、製作者がいる)

冠詞のつかない、一見総称風の複数名詞がくる場合は、

(1)それ単独でなく、あとにそれを制限するものがくる  
(some の気持ちが入る)

例：There are beavers which make dams.

(ダムを作るビーバーがいる)

(2)名詞が列挙・並列される

例：There are coins, books, rings, and notes.

これでよいと思うが、読者のなかにもっと納得のいく説明をお持ちの方がいたら、どうか教えていただきたい。

中川信雄の著書は、これ以外にも『英文法 その微妙な違いがわからない』(研究社)があり、とてもためになる。英文精読のアンチヨコとして、実はわたし自身とても重宝しているので、本当は人に教えたくなかった…。